

Trabajo Fin de Grado

El principio de libre competencia en
operaciones intragrupo.
Caso aplicado a los *Management Fees* y
Servicios Financieros.

*The arm's length principle in intra-group
transactions.
Case of study: Management Fees and Financial
Services.*

Autor/es

Javier Lasierra Castilla

Director/es

Antonio García Gómez

I. ÍNDICE

I.	ÍNDICE	1
II.	LISTADO DE ABREVIATURAS EMPLEADAS	2
III.	INTRODUCCIÓN.....	3
IV.	EL PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA	7
1.	CONCEPTO.....	7
2.	APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA	9
V.	EL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	13
1.	RECEPCIÓN DEL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	13
2.	CONCEPTO.....	13
3.	EL PROCESO TIPO DEL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD	15
Paso 1	Identificación y análisis genérico de las empresas.	16
Paso 2	Identificación de la transacción.	19
Paso 3	Análisis de comparabilidad	23
Paso 4	Revisión de comparables	30
Paso 5	Selección y aplicación del método de valoración.....	33
VI.	CONCLUSIONES.....	41
VII.	BIBLIOGRAFÍA.....	43
VIII.	ANEXO I.....	49
IX.	ANEXO II	50
X.	ANEXO III: ENTREVISTAS	51

II. LISTADO DE ABREVIATURAS EMPLEADAS

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
BICCIS	Propuesta de Directiva para el establecimiento de una base imponible consolidada común del impuesto sobre sociedades.
Directrices de la OCDE	Directrices en materia de precios de transferencia aplicables a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias de la OCDE (2017)
FCPT	Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea
Grupo	Grupo Ejemplo
Guía de la OMA	Guía Práctica de la OMA sobre valoración en aduana y precios de transferencia de 2015
ICRICT	Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional
LIS	Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades
Manual de la ONU	Manual Práctico de Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (2017)
MCI	Método del Coste incrementado
MCOCDE	Modelo de Convenio de la OCDE para evitar la Doble Imposición
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ONU	Organización de las Naciones Unidas
pbs	Puntos básicos
RIS	Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades
Rec.	Recurso
SEE	Sociedad Ejemplo España
SEI	Sociedad Ejemplo Internacional
ss.	Siguientes
TEAC	Tribunal Económico Administrativo Central
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

III. INTRODUCCIÓN

La tributación es competencia soberana de los países, pero en algunos casos, la interacción entre sus normas internas acaba causando fricciones, generando tanto situaciones de doble imposición como situaciones de nula tributación. Esta y otras debilidades del sistema tributario internacional, favorecen la adopción de la erosión de la base imponible y del traslado ilegítimo de beneficios como estrategias fiscales de las multinacionales, trasladando sus beneficios a países de escasa o nula tributación donde las entidades apenas ejercen actividad económica alguna.

En respuesta a la necesidad de un mayor grado de cooperación entre países para hacer frente a la deslocalización de impuestos hacia territorios de baja tributación, el Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios iniciado por la OCDE y el G20, tiene por objetivo «proporcionar a los países, instrumentos nacionales e internacionales que alineen mejor la potestad impositiva con las actividades económicas»¹.

Por su parte, desde el punto de vista del Derecho interno, el artículo 18.1 de la Ley 27/2014 de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS), establece la obligación de valorar las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas por su valor de mercado, entendiéndose éste como el que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.

Igualmente, dicho principio se recoge en todos los convenios para evitar la doble imposición suscritos por España, en su artículo 9 relativo a la tributación de empresas asociadas.

Volviendo al panorama internacional, las Directrices de la OCDE aplicables en materia de Precios de Transferencia a Empresas Multinacionales y Administraciones Tributarias (en lo sucesivo, las Directrices de la OCDE)² establecen el **principio de plena competencia** (*arm's length principle*) para la valoración de las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas. Este principio, a través de su **análisis de**

¹ OCDE. (2013). *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. Paris: OECD Publishing.

² OCDE (2018), *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias*, 2017, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, <https://doi.org/10.1787/9788480083980-es>.

comparabilidad permite, tanto a contribuyentes como a Administraciones emitir un juicio de valor sobre la adecuación de los precios intragrupo con su valor de mercado, a través de la comparativa de unos y otros.

Y en este marco se inserta el presente estudio, a efectos de lograr una mayor comprensión de las implicaciones del principio de libre competencia a través de la aplicación del análisis de comparabilidad. Sin embargo, dada la complejidad de la materia, un estudio del marco teórico de los precios de transferencia no permitiría comprender claramente cuáles son las implicaciones prácticas de su normativa. En consecuencia, el trabajo se apoyará en el estudio de dos de los casos más problemáticos en la práctica:

- i. Los servicios refacturados por la casa central a sus dependientes, conocidos en la práctica mercantil y tributaria como *management fees*; y
- ii. Los servicios financieros intragrupo.

En este sentido, a través de esta aproximación al estudio del análisis de precios de transferencia en los servicios financieros intragrupo y en los *management fees*, se pretende facilitar un mejor acercamiento a la dimensión real del problema.

La normativa del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS), en su artículo 18.4, prevé los diferentes métodos aplicables para lograr valorar las operaciones a valor de mercado:

- 1.Método del precio libre comparable (en adelante, MPLC),
- 2.Método del coste incrementado (en adelante, MCI),
- 3.Método del precio de reventa (en adelante, MPR),
- 4.Método de la distribución del resultado (en adelante, MDR),
- 5.Método del margen neto operacional (en adelante, MMNO).

Igualmente, en virtud de dicha normativa, se faculta a la Administración tributaria para comprobar que las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas se han valorado por su valor normal de mercado. Pudiendo efectuar, en su caso, las correcciones valorativas que procedan respecto de las operaciones que se considere que no han sido valoradas por su valor de mercado **con arreglo a la documentación aportada por el sujeto pasivo** y los **datos e información de que disponga la propia Administración**.

Dichas correcciones valorativas se plasmarían en la aplicación de ajustes **extracontables positivos o negativos** en el modelo 200 o 220 del IS correspondiente al ejercicio en que se declaren, corrigiendo a efectos fiscales, el resultado contable de la entidad.

Por su parte y en línea con lo anterior, el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, RIS), desarrolló el régimen de tributación de las operaciones entre entidades vinculadas previsto en el artículo 18 LIS. La Disposición Final Tercera del Reglamento establece que las disposiciones relativas a las obligaciones de documentación de las operaciones entre entidades vinculadas entraban en vigor para los periodos impositivos que se iniciaran a partir del 1 de enero de 2016, para el caso de aquellos grupos de sociedades, de acuerdo con el artículo 42 del Código de Comercio, cuyo importe neto de la cifra de negocios sea superior a 45 millones de euros en el periodo impositivo inmediatamente anterior.

De esta forma, para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2016 y siguientes, dichas sociedades estarán sometidas a las obligaciones de documentación establecidas en los artículos 13, 14, 15 y 16 RIS.

Según lo previsto en el artículo 13.3 RIS, dichas obligaciones de documentación se componen de:

- Documentación relativa al grupo (*master file*) al que pertenece el sujeto pasivo (artículo 15 RIS); y
- Documentación del obligado tributario (*local file*), comprensiva de información específica sobre la descripción, análisis y valoración de las operaciones vinculadas realizadas por el obligado tributario durante el ejercicio en cuestión (artículo 16 RIS).

No constituye propiamente nuestro objeto de estudio, pero dada su importancia en la práctica, hemos resumido estas obligaciones de documentación del obligado tributario en el **Anexo I** de este trabajo.

Por último, para cerrar esta introducción, debemos plantearnos cómo ha de abordarse la integración entre la normativa española y las Directrices de la OCDE, es decir, cuáles son los criterios que rigen las relaciones entre unas normas y otras. La solución a este interrogante responde a tres reglas o principios básicos:

- Por una parte, la supremacía de los convenios para evitar la doble imposición sobre la normativa doméstica, que se deriva del artículo 96.1 de la Constitución

Española, y el carácter hermenéutico que los comentarios al Modelo de Convenio de la OCDE han alcanzado a juicio de nuestros tribunales;

- En segundo lugar, dada la expresa referencia que la LIS efectúa a las Directrices de la OCDE, a cuya luz, dice, deben interpretarse las disposiciones del Impuesto sobre Sociedades relativas al régimen de operaciones vinculadas³; y
- Finalmente, la acreditación de la adecuación de los precios pactados entre empresas asociadas a aquéllos que hubieran sido convenidos entre empresas independientes, exige la comparación de aquéllos a éstos, con observación de los factores de comparabilidad que a tales efectos han sido establecidos tanto por la OCDE como por la normativa española. Este estudio, conocido como análisis de comparabilidad, es el que se analiza en este trabajo, y cuya finalidad es servir a los efectos de las obligaciones de documentación establecidas por la normativa española.

³ Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, Preámbulo II sobre el régimen de las operaciones vinculadas: «En este sentido, debe tenerse en cuenta que la interpretación del precepto que regula estas operaciones debe realizarse, precisamente, en concordancia con las Directrices de Precios de Transferencia de la OCDE y con las recomendaciones del Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la UE, en la medida en que no contradigan lo expresamente señalado en dicho precepto, o en su normativa de desarrollo».

IV. EL PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA

1. CONCEPTO

El principio de libre competencia (*arm's length principle*) se erige como el pilar fundamental de la operativa de los precios de transferencia, inspirando el artículo 9 del Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio (en adelante, MCOCDE), así como al Manual de Naciones Unidas sobre Precios de Transferencia para Países en Desarrollo (en adelante, Manual de la ONU).

El sentido tributario del principio de libre competencia deriva de la presunción de que, bajo condiciones normales de independencia entre partes, son las fuerzas externas del mercado las que determinan las condiciones básicas de la contratación (por ejemplo, condicionando el precio de los bienes y servicios acordados). Sin embargo, cuando empresas vinculadas contratan entre sí, las fuerzas del mercado pueden no influir de la misma manera, dejando que aspectos básicos de la contratación puedan quedar a merced de una retorcida interpretación del principio de libre circulación de capitales⁴ que permita planificar operaciones intragrupo con el objetivo de beneficiarse de un ahorro fiscal ilegítimo, a través del desplazamiento de bases imponibles de una sociedad vinculada a otra localizada en un país de menor tributación, falseando así, el funcionamiento del mercado interior.

En tales circunstancias, a los Estados cada vez les resulta más difícil valerse de medidas unilaterales que les permitan luchar eficazmente contra las prácticas de planificación fiscal agresiva⁵, a fin de proteger sus bases imponibles nacionales y de hacer frente al traslado de beneficios.

No obstante lo anterior, la libre circulación de capitales sigue imponiéndose a la conservación de bases imponibles de las empresas, siempre que la migración de capitales de una sociedad a otra se realice mediante la valoración de las operaciones con arreglo al

⁴ Principio que aboga por la supresión de todas las restricciones a los movimientos de capitales entre los Estados miembros de la Unión Europea, así como entre Estados miembros y terceros países, con excepciones aplicables a ciertos casos. Libre circulación de capitales. Fuente: DRAŽEN RAKIĆ. (Octubre de 2018). *Fichas temáticas sobre la Unión Europea: Libre circulación de capitales*. 11/12/2018, del Parlamento Europeo. Sitio web: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/39/libre-circulacion-de-capitales>.

⁵«La planificación fiscal agresiva consiste en aprovechar los aspectos técnicos de un sistema fiscal o las discordancias entre dos o más sistemas fiscales con el fin de reducir la deuda tributaria» Recomendación de la Comisión, de 6 de diciembre del 2012, sobre la planificación fiscal agresiva, (2012) 8806 final.

principio de libre competencia. Para garantizar esta adecuación, el principio de libre competencia incorpora en su análisis, el **test de comparabilidad**.

Este test de comparabilidad, como veremos más adelante, garantiza que los precios acordados entre entidades vinculadas sean conforme a mercado y que, en consecuencia, la existencia de vinculación entre las partes no haya afectado materialmente a las condiciones pactadas.

Así, se pone de manifiesto que la mera existencia de un vínculo entre empresas contratantes no debe presuponer la inobservancia del principio de libre competencia y menos aún, la existencia de ánimo fraudulento. En consecuencia, en la medida en que sea posible acreditar que se obtienen los mismos beneficios que obtendrían empresas independientes en operaciones equiparables, la operación cumpliría con las exigencias del principio de libre competencia.

Por todo, **el principal objetivo del principio de libre competencia pasa por considerar las diferentes entidades de un grupo societario como empresas independientes**. Para ello, centra su estudio en las diferencias evidenciadas en la contratación entre vinculadas e independientes y **autoriza a las Administraciones a construir una presunción legal que les permita someter a tributación los beneficios que se hubieran manifestado de haberse contratado bajo condiciones de libre competencia**.

Es decir, los Estados miembros de la OCDE acordaron que los beneficios de las entidades vinculadas podían estar sometidos a ajustes que acercaran las condiciones pactadas a las condiciones en que presumiblemente se desarrollarían operaciones similares en circunstancias comparables -entre entidades independientes-; permitiendo así, corregir las posibles distorsiones en la tributación de las empresas.

Dichos ajustes, guiados por el principio de plena competencia, no afectan a las obligaciones contractuales pactadas sin consecuencia fiscal, de forma que se limita el impacto sobre la libertad de contratación y sobre la libre circulación de capitales, a los meros efectos tributarios.

Así, en la práctica, la aplicación del principio de libre competencia comprende de manera necesaria:

- 1º La preceptiva **comparación de todas las condiciones** pactadas a través de la negociación entre partes vinculadas, con aquellas condiciones que resultarían de la negociación bajo la óptica de la independencia entre agentes negociadores.
- 2º **Cálculo de los beneficios que se hubieran obtenido** de haberse producido la negociación en condiciones de libre competencia en atención a las fuerzas externas del mercado.

En definitiva, el principio de libre competencia que se intuye del cuerpo del artículo 9 del MCOCDE, traspasa las fronteras del mero ajuste de precios, tratando de corregir **toda distorsión de los beneficios** contractuales derivada de la influencia de la vinculación empresarial. Es decir, se **asienta como un juicio de valor sobre las condiciones pactadas con respecto a las condiciones económicas derivadas de las fuerzas externas del mercado.**

2. APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE LIBRE COMPETENCIA

Estados miembros y no miembros de la OCDE ya han adoptado el principio de libre competencia. Tanto en el plano teórico como en el práctico, los países en desarrollo y los países miembros de la OCDE se enfrentan a **un desafío común: evitar la erosión de las bases imponibles, permitiendo la tributación de las rentas sin generar doble imposición o inseguridad jurídica que lastre las inversiones internacionales.**

El problema, como se evidencia en el texto del Manual de la ONU, no es tanto entre países desarrollados y no desarrollados, sino entre países con alta tributación y países con baja tributación. Esta es la razón de ser del principio de libre competencia, la configuración de un método de valoración de operaciones neutral, que permita un trato equitativo entre empresas dependientes y empresas independientes, evitando así una distorsión competitiva por la generación de ventajas y desventajas fiscales.

En este sentido se pronunció el Secretario de la OCDE, Ángel Gurría, en su propuesta de enfoque para la Legislación en Materia de Precios de Transferencia de junio de 2011⁶:

«La alineación de las normas internas en materia de precios de transferencia con los principios aceptados internacionalmente y establecidos en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia puede:

⁶ GURRÍA, ÁNGEL. Organización para la cooperación y el desarrollo económicos. (junio 2011). *Legislación en materia de precios de transferencia – propuesta de enfoque*. Centro de Política y Administración Fiscales.

- Proporcionar a los países los medios que requieren para luchar contra la transferencia artificial de beneficios fuera de su jurisdicción llevada a cabo por las empresas multinacionales;
- Proporcionar a las empresas multinacionales una cierta seguridad jurídica sobre el tratamiento fiscal aplicable en el país en cuestión;
- Reducir el riesgo de doble imposición económica;
- Proporcionar unas reglas de juego equitativas entre países, reduciendo el riesgo de distorsión de los flujos comerciales y de la inversión internacional; y
- Proporcionar unas reglas de juego equitativas entre empresas multinacionales y empresas independientes que operen en un país».

Sin embargo, como apunta DELGADO PEREA⁷, voces discrepantes critican este método de libre competencia por la **carga administrativa** que puede suponer tanto al contribuyente como a la Administración, en la medida en que para la correcta aplicación de este principio, se han de considerar un número significativo de operaciones entre entidades independientes.

Y es que, con frecuencia, las partes suelen tener acceso limitado a la gran cantidad de información que se precisa para obtener evidencias suficientes que permitan una correcta aplicación del principio. La **información** existente, puede ser **incompleta** o **imprecisa**, cuando no **inaccesible**, pues cuestiones como la localización geográfica o la confidencialidad, dificultan la labor de recopilación de información.

En este sentido, conviene remarcar que la aplicación del principio de libre competencia se basa en un juicio de valor, lo que evidencia la inexactitud del método, ya que su aplicación práctica quedará a merced de **valoraciones subjetivas** por parte de la Administración, lo que añadirá un *plus* de dificultad a su aplicación.

⁷ DELGADO PEREA, A. (2016). *Precios de transferencia: análisis de la validez empírica de los métodos propuestos por la OCDE para la evaluación del principio de plena competencia*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, pp. 32-33: «autores como Avi-Yonah (2007), Durst (2010), Brauner (2010) y Keuschnigg y Devereux (2013) consideran inválida su aplicación y argumentan que el principio de plena competencia tiene una falencia estructural al pretender que las transacciones controladas se realicen en las mismas condiciones en que lo hacen partes independientes [...] las operaciones intragrupo tienen presupuestos de negociación y riesgo esencialmente diferentes. Así, las cosas, la comparabilidad entre operaciones controladas e independientes, elemento esencial que subyace al PPC, es un supuesto que contradice la realidad económica en la lógica de los negocios [...] la cuestión esencial no radica en la validez económica o tributaria del PPC, sino en la aplicabilidad práctica y a costo razonable de este principio».

Dentro de las flaquezas del principio de libre competencia, debemos destacar la dificultad práctica que destaca COSÍN⁸ a la hora de valorar **operaciones que se celebran entre entidades vinculadas, precisamente por la existencia de esta vinculación**, y que, en consecuencia, no se observan entre entidades independientes.

No obstante, la imposibilidad de encontrar una operación comparable en el mercado no puede ser evidencia suficiente para afirmar que la operación no se atiene a las condiciones de libre competencia y menos aún, para poder presumir un ánimo de elusión fiscal.

En este sentido, las voces discrepantes apuntan a otro método alternativo de valoración, **el reparto del beneficio global según una fórmula preestablecida**.

Este controvertido⁹ enfoque propuesto por la Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional (en adelante, ICRICT) propone «una solución alternativa a un sistema defectuoso»¹⁰.

Comisionados de la ICRICT, como Joseph Stiglitz o Tomas Piketty¹¹, apuestan por un método que gravaría a las multinacionales como contribuyentes unitarios, de manera que se repartieran los resultados globales consolidados de un grupo, entre las distintas empresas integrantes localizadas a lo largo de las diferentes jurisdicciones tributarias, a través de una fórmula global para el común de las empresas, predeterminada y automática; basada en factores de asignación como costes, activos, salarios y ventas¹².

⁸ COSÍN OCHAÍTA, R. (2007). *Fiscalidad de los precios de transferencia*. Valencia: CISS, Wolters Kluwer, pp. 367-368: «Esta visión permite centrar la atención en la transacción vinculada entre empresas del grupo, presentando el inconveniente de no contemplar las economías de escala que genera el grupo, así como, las interrelaciones creadas en el grupo como consecuencia de su carácter de negocio integrado. Existe otro inconveniente que nace de la propia relación de vinculación entre las entidades pertenecientes a un grupo y que se deriva de la realización de transacciones que raramente llevarían a cabo entidades independientes. La mayoría de estas transacciones se basan en la existencia de objetivos comunes, como son las contrataciones de I+D o de ventas de intangibles u en resumidas cuentas del concepto de negocio integrado del grupo».

⁹ Al respecto, **entrevistas ex profeso a Valeri Viladrich y a Joao Cunha (véase Anexo III)**.

¹⁰ ICRICT (2018). *Una hoja de ruta para mejorar las reglas de tributación de las multinacionales. Un futuro más justo para la tributación mundial*. De ICRICT. Sitio web:

<https://static1.squarespace.com/static/5a0c602bf43b5594845abb81/t/5a7900599140b7833060e4b8/1517879398764/ICRICT+Unitary+Taxation+SPANISH+Feb2018.pdf>. «El actual sistema de tributación internacional es disfuncional. Basado en el principio de plena competencia y reglas de precios de transferencia, ha permitido a las empresas multinacionales trasladar grandes porciones de sus beneficios totales de países tanto desarrollados como en vías de desarrollo a jurisdicciones de baja imposición (paraísos fiscales) y evitar tener que enfrentar su justa parte de tributación. Estas prácticas arrebatan a los gobiernos y ciudadanos la financiación para servicios vitales y contribuyen a niveles sin precedentes de desigualdad económica a través del mundo».

¹¹ VIDAL-FOLCH, XAVIER. (2014). *Piketty: Un impuesto global al capital no debe esperar a un gobierno mundial*. 19/01/2019, de El País. Sitio web:

https://elpais.com/economia/2014/10/15/actualidad/1413401969_753425.html

¹² Directrices de la OCDE (2017) párrafo 1.17

En consecuencia, la ICRICT alega que «un reparto mundial según una fórmula preestablecida, junto a una tasa mínima de impuestos corporativos, es la única manera efectiva de que todos los países recauden una cuota justa de ingresos impositivos de las empresas multinacionales y eviten una competencia hasta el fondo»¹³.

Al respecto, la propuesta de Directiva¹⁴ de la Comisión europea para el establecimiento de una base imponible consolidada común del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, BICCIS).

La presente propuesta busca el relanzamiento de la iniciativa BICCIS de 2011, dotando a las multinacionales de un conjunto de normas que permitan considerar la Unión como un mercado único a efectos de IS, obligando a las empresas a rendir cuentas ante una «única Administración tributaria», de forma que «la compensación transfronteriza de pérdidas seguiría siendo el resultado automático de la consolidación y las normas sobre precios de transferencia no se aplicarían dentro del grupo, dado que el reparto de los ingresos del grupo se llevaría a cabo aplicando una fórmula de reparto».¹⁵

El pretendido relanzamiento se asienta en el artículo 115 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante, TFUE), de manera que la directiva se debe erigir como una vía para aproximar las disposiciones legales de los Estados miembros que incidan directamente en el funcionamiento del mercado interior. Así se defiende en la Propuesta, alegando como los objetivos de la Directiva inciden de forma directa en el mercado interior, «puesto que pretenden eliminar precisamente las distorsiones observadas en su funcionamiento».

Por último, en cumplimiento con la normativa europea, la propuesta se define como una medida proporcional, adecuada y necesaria, por cuanto no se limita la soberanía fiscal de los Estados miembros, al no menoscabar su facultad de fijar sus propios tipos impositivos en materia de IS, ya que la incidencia de la nueva regulación estriba en el reparto de los beneficios asignados a cada Estado.

Sin perjuicio de lo anterior, parece evidente que, a día de hoy y con carácter general, los países miembros y no miembros de la OCDE han reiterado su apoyo al principio de libre

¹³ ICRICT (2018). *Una hoja de ruta...* cit., p.2

¹⁴ Propuesta de DIRECTIVA DEL CONSEJO relativa a una base imponible común del impuesto sobre sociedades. COM/2016/0685 final - 2016/0337

¹⁵ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, de 17 de junio de 2015, sobre un sistema de imposición de las sociedades justo y eficaz en la Unión Europea: cinco ámbitos de actuación fundamentales, COM(2015) 302 final.

competencia¹⁶, tal y como puede observarse por la suscripción de convenios interpretados bajo el paraguas del MCOCDE.

V. EL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

1. RECEPCIÓN DEL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

La recepción del análisis de comparabilidad se complementa con lo ya expuesto al respecto sobre el principio de plena competencia. En este sentido, el artículo 17 RIS establece que:

«1. A los efectos de determinar el valor de mercado que habrían acordado personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia a que se refiere el apartado 1 del artículo 18 de la Ley del Impuesto, se compararán las circunstancias de las operaciones vinculadas con las circunstancias de operaciones entre personas o entidades independientes que pudieran ser equiparables».

Este desarrollo reglamentario del artículo 18 LIS trae a la normativa española el denominado análisis de comparabilidad de las Directrices de la OCDE, cuyo contenido se desarrolla en el Capítulo III, párrafos 3.1 a 3.83, y al cual deberemos de atender a la hora de interpretar la aplicación práctica de este precepto.

2. CONCEPTO

El análisis de comparabilidad es el mecanismo principal por el que se articula el principio de libre competencia.

La formulación teórica del análisis de comparabilidad supone, en la práctica, **estudiar si las operaciones realizadas entre entidades vinculadas cumplen con el principio de libre competencia, por medio de la comparación de las operaciones vinculadas y operaciones no vinculadas**. Esta comparación se traduce en la toma en consideración de dos elementos: las **operaciones vinculadas** objeto de análisis y, por otro lado, las operaciones **no vinculadas potencialmente comparables**¹⁷.

¹⁶ Sobre el tema: DELGADO PEREA, A. (2016) y Agencia Tributaria. (2018). *Convenios de doble imposición firmados por España*. 13/01/2019, Sitio web: https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Normativa/Fiscalidad_Internacional/Convenios_de_doble_imposicion_firmados_por_Espana/Convenios_de_doble_imposicion_firmados_por_Espana.shtml

¹⁷ Estas operaciones potencialmente comparables pueden ser tanto operaciones entre la propia entidad vinculada y un tercero independiente (comparable interno) u operaciones entre terceros independientes, ninguno de los cuales intervengan en la operación analizada (comparable externo).

No obstante, para que sea posible enjuiciar una operación con base en otra realizada bajo condiciones de independencia, las condiciones económicas de las operaciones objeto de comparación han de ser equiparables. ¿En qué consiste esta equiparabilidad?

A este respecto se pronuncia el artículo 17.4 RIS, aclarando que «Dos o más operaciones son equiparables cuando no existan entre ellas diferencias significativas en las circunstancias a que se refiere el apartado 2 anterior que afecten al precio del bien o servicio o al margen de la operación».

En consecuencia, la búsqueda de comparables constituye de manera lógica un elemento esencial dentro del análisis de la comparabilidad. Aunque, como oportunamente puntualiza la OCDE¹⁸, **no podemos confundir la búsqueda de comparables con el propio análisis de comparabilidad, ni tampoco llegar a desvincularlo del mismo**, tal y como veremos más adelante.

Así, se distinguen dos grandes fases dentro del análisis de comparabilidad: por un lado, (1) identificar las relaciones comerciales objeto de análisis y acreditar la equiparabilidad de las condiciones de las operaciones vinculadas con las independientes seleccionadas; y por otro lado, (2) la determinación del precio de la operación vinculada desde el punto de vista del principio de plena competencia.

En el marco de la selección de la operación comparable, el objeto del análisis es encontrar **el comparable más fiable**, lo que supone que de encontrar una operación no vinculada con un mayor grado de comparabilidad que otras, esta sea utilizada antes que el resto.

No obstante, no debemos caer en el error de confundir «comparables» con «idénticos». La reiterada jurisprudencia al respecto, entre otras, la *Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de octubre de 2016* o la *Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de enero de 2007*, reconocen la complejidad inherente a la aplicación práctica del principio de plena competencia, dado que en ocasiones ni es posible encuadrar las operaciones en un mercado claramente definido, ni existe información útil necesaria para practicar el análisis, o bien, que de existir información útil, esta no resulta accesible¹⁹.

¹⁸ Directrices de la OCDE (2017), párrafo 3.1

¹⁹ STS de 9 de diciembre de 2011, rec. 3586/2009 (ECLI: ES:TS:2011:8721), STS de 19 de octubre de 2016, nº 2256/2016, rec. 2558/2015 (ECLI: ES:TS:2016:4675), STS, de 10 de enero de 2007, rec. 375/2001 (ECLI: ES:TS:2007:184) «Ciertamente que la fijación de un precio de mercado, con el que poder comparar el posible precio de transferencia, es tarea harto difícil dado que, a veces, las transacciones entre sociedades vinculadas son tan peculiares que no existe un mercado claramente definido de las mismas en

En consecuencia, tanto la OCDE como el artículo 17.4 RIS, en la aplicación del principio de libre competencia, permiten la determinación del valor de mercado a través de una comparación más flexible de las operaciones vinculadas con situaciones u operaciones cuyas diferencias, si las hubiera, no pudieran afectar materialmente a su análisis. Aunque se permite que dichas diferencias afecten a la materialidad de las operaciones, siempre y cuando, en atención al método de valoración utilizado, sea posible realizar ajustes que permitan eliminar la distorsión.

Estos ajustes, es lo que la literatura conoce como el «ajuste de comparabilidad» o «ajuste primario»²⁰.

Los ajustes pueden ser de diversa naturaleza²¹; desde ajustes de tipo contable para acercar los diferentes criterios seguidos en las diferentes jurisdicciones y armonizar contenidos - como, qué se entiende por gasto y qué se entiende por ingreso, conceptos que conforman el coste de adquisición de un bien, etc.- hasta ajustes de riesgo o de capital. No obstante, no se permite cualquier ajuste que elimine la distorsión, sino únicamente se podrán realizar ajustes en la medida en que su aplicación contribuya a una mayor fiabilidad del análisis.

Por último, mediante la aprobación del vigente RIS, se introdujo un apartado metodológico en el apartado 7 de su artículo 17, por el cual se permite que, cuando aun a pesar de no existir datos suficientes se haya podido determinar un rango de valores que cumpla razonablemente el principio de libre competencia, en atención al proceso de selección de comparables y las limitaciones de la información disponible, se **puedan utilizar medidas estadísticas para minimizar el riesgo de error provocado por los defectos en la comparabilidad**.

3. EL PROCESO TIPO DEL ANÁLISIS DE COMPARABILIDAD

Las Directrices de la OCDE prevén un «proceso tipo»²² que puede seguirse al realizar el análisis de comparabilidad. Este proceso se considera como una buena práctica aceptada, no obstante, su aplicación no es preceptiva, en la medida en que su seguimiento no

el ámbito de las empresas independientes; no obstante, para concretar un precio de mercado, a los efectos que aquí interesan, son necesarias las siguientes premisas».

²⁰ CALVO VÉRGEZ, J. *La práctica del ajuste secundario en el marco de las operaciones vinculadas* Artículo publicado en Actum Fiscal nº44. Octubre de 2010.

²¹ PALACÍN SOTILLOS, R. *Operaciones vinculadas en Impuesto sobre sociedades. Régimen general*. Tomo II, Ernst & Young Abogados, Aranzadi. 1ªed., Madrid, 2013, p.91

²² Directrices de la OCDE (2017). Párrafos 3.4 y ss.

garantiza la consecución de un resultado acorde al principio de libre competencia, ni la observancia de otros estudios implica que el resultado no lo sea.

Así, basándonos en lo establecido en las Directrices de la OCDE²³, podríamos estructurar nuestro análisis en los siguientes pasos:

Paso 1: Identificación de los obligados tributarios y análisis general de las circunstancias del contribuyente.

Paso 2: Identificación de las operaciones vinculadas objeto de revisión.

Paso 3: Análisis de los factores de comparabilidad.

Paso 4: Revisión de comparables.

Paso 5: Selección y aplicación del método de valoración más apropiado.

Paso 6: Identificación de los comparables potenciales.

Paso 7: Ajustes de comparabilidad.

Paso 9: Interpretación y uso de la información recogida.

Sin embargo, ha de precisarse que la aplicación práctica de este u otros procedimientos, no es secuencial²⁴; lo que supone que las fases del análisis pueden confundirse y afectarse unas a otras. Así, en la medida en que la fiabilidad del resultado prima sobre el proceso, es común que concretas etapas del análisis tengan que repetirse hasta encontrar la elección comparable más apropiada, y cumplir así con la regla del mejor comparable.

Paso 1 Identificación y análisis genérico de las empresas.

En atención a lo establecido en las Directrices de la OCDE y al Manual de la ONU, esta fase resulta esencial en el análisis de comparabilidad, en la medida en que permite contextualizar las transacciones objeto de estudio a través de la recopilación de toda la información de carácter general relativa a las entidades vinculadas y a las características económicamente significativas de la industria en la que operan, facilitando una mejor comprensión de sus operaciones y actividades.

²³ Véase también el Manual práctico de la ONU, Guía de la OMA sobre Valoración en Aduana y Precios de Transferencia y ROMERO DE LA VEGA, A.; RUBIO CUADRADO, F. *Desarrollo reglamentario de la Ley 36/2006 de medidas de prevención del fraude fiscal en materia de operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas*. Artículo publicado en Actum Fiscal nº23. Octubre de 2009.

²⁴ Manual de la ONU, p. 69

Este primer análisis inicial permitirá determinar en qué medida son o pueden ser económicamente relevantes los factores de comparabilidad que expondremos a continuación, con respecto a los hechos y las circunstancias de las operaciones analizadas.

CASO DE ESTUDIO: Identificación de los obligados tributarios y sus actividades

En la siguiente tabla se muestran los principales datos identificativos de los obligados tributarios:

Denominación social	Abreviatura	País	Domicilio social	N.I.F.
Sociedad Ejemplo International, S.A.	SEI	España	C/ Tomás Higuera 15, 50013, Zaragoza	A-xxxxxxx1
Sociedad Ejemplo España, S.A.	SEE	España	Avenida Artesanos, 23 28760 - Tres Cantos	A-xxxxxxx2

Tabla 1. Datos identificativos de los obligados tributarios. Fuente: elaboración propia

Histórico SEI

Sociedad Ejemplo International, S.A., constituida el año 1987, es una sociedad anónima con domicilio social en Zaragoza. SEI es la entidad matriz del Grupo Ejemplo (en adelante, el Grupo), con número de referencia 000/01, grupo líder en Europa en la distribución al por mayor de productos, servicios y soluciones para la oficina. Tras la profunda transformación del Grupo, ha pasado a tener presencia en España, Portugal, Francia, Alemania e Italia.

En este contexto, la actividad principal de SEI consiste en prestar servicios de forma centralizada en favor de las entidades del Grupo, así como llevar a cabo funciones propias de una central de compras.

Histórico SEE

Sociedad Ejemplo España, S.A. se constituyó el 1 de julio de 1999 con motivo de la aportación de la rama de actividad tradicional de SEI mediante aportación no dineraria.

SEE forma parte del grupo de consolidación fiscal 000/01, anteriormente identificado, como entidad dependiente.

Histórico Grupo Ejemplo

El Grupo Ejemplo provee un rango integral de soluciones relacionadas con la distribución de material de oficina y escolar y ofrece servicio a fabricantes y

suministradores especializados de materiales de oficina en los principales países de Europa.

El Grupo cuenta con más de 17.000 clientes que prestan servicio a tres millones de consumidores finales (pequeñas y medianas empresas y particulares) en los países en los que está presente.

La actividad del Grupo se centra en la comercialización de dos tipos de productos:

- (i) *Traditional Office Supplies* (o TOS); y,
- (ii) *Electronic Office Supplies* (o EOS).

Estrategias de negocio

El Grupo Ejemplo inició un proceso de reorganización a partir 2016, principalmente enfocado a la centralización de algunas actividades clave en línea con el *business plan* 2016-2021. Entre otros, la centralización de las actividades implicará las siguientes acciones específicas:

- Desarrollo y modernización de la plataforma logística;
- Racionalización de los canales de distribución y los productos no rentables;
- Optimización de costes.

Principales competidores

A continuación, se incluye un listado ejemplificativo de los principales competidores en España de Sociedad Ejemplo durante el ejercicio fiscal 2017 en atención a las distintas líneas de negocio en las que está presente.

• ***Traditional Office Supplies:*** en esta categoría se incluyen tanto los productos tradicionales de oficina, como otros productos accesorios (productos de limpieza, etc.). Los principales competidores del Grupo en España en este segmento son: (i) Competidora 1 (competidor directo del Grupo en el área de Aragón); (ii) los propios fabricantes; y (iii) otros distribuidores, por integración vertical, como Distribuidor 1.

• ***Electronic Office Supplies:*** esta categoría incluye (1) Cámaras, *tablets*, etc., (2) Consumibles (tóner, tintas, etc.) e (3) Impresoras. Los principales operadores que,

conjuntamente con el Grupo, operan en este segmento son: (i) los propios fabricantes (HP, LG, etc.) y (ii) otros competidores, como Distribuidor 2.

Estructura jurídica y organizativa: Grupo Ejemplo

En el gráfico a continuación se muestra la estructura jurídica del Grupo Ejemplo, del cual SEI es la entidad matriz:

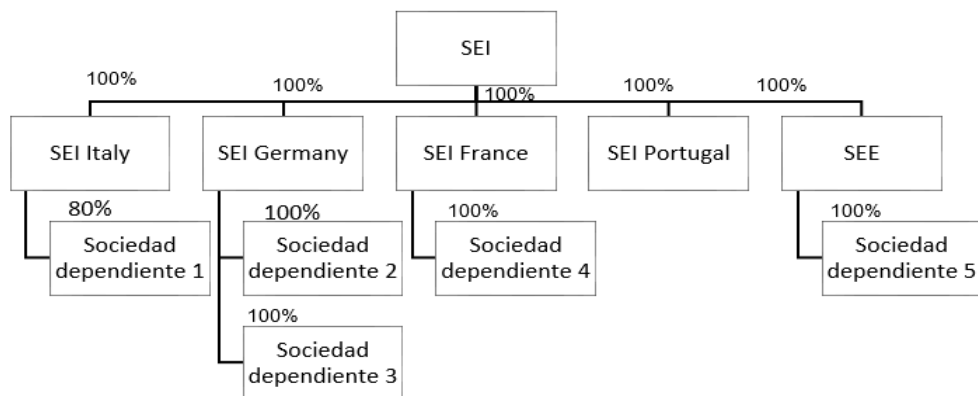


Ilustración 1: Estructura jurídica del Grupo Ejemplo. Fuente: elaboración propia

Paso 2 Identificación de la transacción.

La segunda fase se refiere al estudio pormenorizado de los distintos aspectos de la operación vinculada.

Esta fase hace uso de los factores de comparabilidad²⁵, sin perjuicio de su posterior uso a efectos de determinar su equiparabilidad con las operaciones independientes potencialmente comparables. No obstante, el grado en que cada uno de los factores sea considerado económicamente relevante dependerá, tanto del método de valoración escogido, como de la relevancia de dichas características en las operaciones entre entidades independientes.

²⁵ Directrices de la OCDE (2017) párrafos 1.37 y ss. «La primera fase concierne al proceso de definir de forma precisa la operación vinculada a los efectos del presente capítulo e implica la determinación de las características de la operación [...]. La segunda fase [...] guarda relación con el proceso descrito en el Capítulo III sobre la comparación entre operaciones vinculadas y no vinculadas».

Por todo, la OCDE considera crucial identificar estos factores en las primeras etapas del análisis, para poder definir de forma precisa cual es la operación vinculada y entender cuáles son sus características y los motivos por los que las entidades vinculadas han considerado que la operación elegida es la opción más ventajosa.

A) Consideración separada o vinculada

Un aspecto crucial de la identificación de la transacción es la atención del estudio de operaciones agregadas o individualmente consideradas. Como norma general²⁶, el análisis de los precios de transferencia es transaccional, de manera que no ha de considerarse la empresa en su conjunto.

Sin embargo, el artículo 17.3 RIS establece que «cuando las operaciones vinculadas que realice el contribuyente se encuentren estrechamente ligadas entre sí, hayan sido realizadas de forma continua o afecten a un conjunto de productos o servicios muy similares, de manera que su valoración independiente no resulte adecuada, el análisis de comparabilidad a que se refiere el apartado anterior se efectuará teniendo en cuenta el conjunto de dichas operaciones».

Al respecto, PALACÍN SOTILLOS²⁷ argumenta que para determinar cuándo dos o más operaciones vinculadas son agregables, las mismas tienen que superar un test interno de los cinco factores de comparabilidad, de la misma manera que se predica cuando se trata de equiparar transacciones vinculadas con operaciones independientes. Estos factores, serán analizados en detalle en el *Paso 3* de este trabajo.

Sin perjuicio de que dos o más operaciones superen el análisis propuesto por PALACÍN SOTILLOS, la rigurosidad del principio de libre competencia exige que, en la medida en que sea posible, las operaciones de las entidades deban de ser analizadas y estudiadas por separado, por lo que lo anterior no legitima ningún análisis en conjunto que beneficie de manera ilegítima los intereses de las multinacionales.

En este sentido, JOVANOVIĆ²⁸ evidencia el problema que amenaza la fiabilidad práctica del análisis cuando se efectúa de forma combinada. Así, en ocasiones los

²⁶ Manual de la ONU, párrafo B.2.3.1.11 «The transfer pricing analysis should ideally be made on a transaction-by-transaction basis. However, there are cases where separate transactions are so closely linked that such an approach would not lead to a reliable result».

²⁷ PALACÍN SOTILLOS, R. *Operaciones vinculadas en Impuesto ... cit.*, pp. 1-230.

²⁸ JOVANOVIĆ, J. *Precios de transferencia en materia aduanera e impositiva. el uso de las directrices de la OCDE en el contexto del artículo 1.2(A) del acuerdo de valoración de mercaderías de la OMC.*

resultados agregados pueden mostrar precios acordes con el principio de libre competencia, mientras que individualmente considerados, puede no llegarse a la misma conclusión.

B) Management fees

Los denominados *Management Fees* o Servicios de Apoyo a la Gestión, son unas de las operaciones intragrupo más polémicas en la práctica.

El concepto de *management fees* utilizado por las Directrices de la OCDE es el mismo que utiliza la normativa española en su artículo 18.5 LIS. Y los mismos los definen como el amplio abanico de servicios, que la sociedad matriz u otras designadas, ponen a disposición de las empresas del grupo multinacional. El coste de realizar dichas actividades podría ser inicialmente asumido por la casa central, por una compañía del grupo específica (centro de servicios), o por otra compañía del grupo, de la misma manera que lo haría una compañía independiente ²⁹.

Como argumenta TRAPÉ³⁰, la polémica surge en torno a la desconfianza que generan los importes facturados en concepto de estos servicios, por cuanto la dificultad de su prueba facilita que las multinacionales se sirvan de los mismos para distribuir los beneficios entre sus filiales, eludiendo la tributación en países con tipos impositivos más altos.

Al respecto, la normativa española establece en su artículo 18.5 LIS que «La deducción de los gastos en concepto de servicios entre entidades vinculadas, [...] estará condicionada a que los servicios prestados produzcan o puedan producir una ventaja o utilidad a su destinatario», de manera que, «cuando se trate de servicios prestados conjuntamente en favor de varias personas o entidades vinculadas, [...] será posible distribuir la contraprestación total entre las personas o entidades beneficiarias de acuerdo con unas reglas de reparto que atiendan a criterios de racionalidad».

<http://www.iaea.org.ar/global/img/2010/09/Jovanovich.pdf>. Artículo previamente publicado en el Periódico Económico Tributario (PET). La Ley (2005 – 332-4).

²⁹ A este respecto, las Directrices de la OCDE (2017), en párrafo 7.2, atiende a que «frecuentemente, los servicios intragrupo incluyen aquellos que pueden prestar externamente empresas independientes (como son los servicios jurídicos o contables), así como los que suelen prestarse internamente (por ejemplo, los servicios prestados por la propia empresa tales como la auditoría central, la asesoría financiera o la formación del personal)».

³⁰ TRAPÉ VILADOMAT, M. (2010) *Servicios de apoyo a la gestión: ¿el fin de una controversia?* Partida Doble. núm. 223, pp. 38-47,

Se puede considerar que dicha circunstancia se produce, analizando si bajo las mismas circunstancias, una compañía estaría dispuesta a pagar a un tercero independiente para que realizara dichas actividades.

En cualquier caso, el interés del tratamiento del caso de estos servicios pasa por ejemplificar los esfuerzos que han de hacer empresas y Administraciones para que la inspección de estas operaciones sea menos gravosa y polémica.

Descripción de la operación: Servicios corporativos y de apoyo a la gestión

SEI ha prestado servicios corporativos y de apoyo a la gestión a las filiales del Grupo. En este sentido, es habitual que los grupos de empresas asuman de forma centralizada una serie de actividades vinculadas a las funciones de dirección y gestión empresarial, en sus más amplios términos, para incrementar la eficiencia y eficacia de la actividad general del Grupo.

Una gestión y dirección centralizada, como la implantada por el Grupo, es un factor clave para una organización como la de SEE, considerando que, dada su dimensión, su ámbito de actuación global, y la competitividad del sector en el que opera, resulta imprescindible mantener una estrategia empresarial consistente, así como un equipo directivo de alto nivel, lo que se consigue mediante una política de centralización orientada a evitar duplicidades.

En concreto, los servicios prestados por SEI son servicios de dirección general y estratégica de los negocios del Grupo, asumiendo para ello los costes asociados a los recursos necesarios para su realización, como son los de los primeros ejecutivos de los distintos ámbitos de dirección (general, financiera, legal, *purchasing*, *marketing*, recursos humanos y IT). Asimismo, presta servicios de finanzas, legales, jurídicos y recursos humanos.

C) Servicios financieros³¹

La OCDE en su primer *Borrador para debate público sobre los Aspectos de Precios de Transferencia de las Transacciones Financieras*³², publicado el pasado 3 de julio de

³¹ Al respecto, la **entrevista realizada ex profeso a Valeri Viladrich (véase Anexo III).**

³² OCDE. (2018). BEPS ACTIONS 8 - 10: *Financial transactions*: «For instance in the case of a loan, those characteristics may include but are not limited to: the amount of the loan; its maturity; the schedule of repayment; the nature or purpose of the loan (trade credit, merger/ acquisition, mortgage, etc.); level of

2018, evidencia la necesidad de un análisis con matices para operaciones financieras como las que nos ocupa, por su especial naturaleza y características.

En este sentido, se evidencia como las condiciones contractuales de las operaciones financieras difieren en caso de que hablemos de créditos, préstamos, avales o garantías financieras; sin olvidarnos de que dentro de cada categoría existen diferentes modalidades dependiendo de las condiciones financieras pactadas, cuyas especialidades configuran diferentes productos financieros que afectan a su comparabilidad.

Por consiguiente, y a falta de poder ahondar más en el tema, se pueden mencionar de manera sucinta las características o condiciones contractuales que PLACÍN SOTILLOS recomienda estudiar en este tipo de operaciones: (i) finalidad, (ii) grado de liquidez, (iii) tipo de interés aplicable, (iv) tipo de crédito, (v) vencimiento y (vi) garantías asociadas.

Descripción de la operación: Servicios financieros

En el marco de sus actividades comerciales, SEE dispone de cuentas corrientes con SEI en las que se traspasan los excedentes y necesidades de tesorería a corto plazo, devengando un tipo de interés.

De acuerdo con la política de precios de transferencia definida para esta operación, los saldos deudores y acreedores resultantes de la misma generan unos intereses que vienen fijados con base en el índice de referencia Euribor a 3 meses más un diferencial, en el caso de SEE, del 2% liquidable por periodos trimestrales.

Paso 3 Análisis de comparabilidad

Mediante el análisis de comparabilidad se examinan los factores que permiten concluir si las condiciones de una operación vinculada son comparables con los que se darían entre entidades independientes, evidenciando en su caso, los ajustes que procedería realizar.

En línea con lo establecido en las Directrices de la OCDE, el Manual de la ONU y la Guía de la OMA³³, el artículo 17.2 RIS recoge los factores ya utilizados en etapas anteriores, como criterios determinantes de la equiparabilidad entre operaciones. El artículo se limita

seniority and subordination, geographical location of the borrower; currency; collateral provided; presence and quality of any guarantee; and whether the interest rate is fixed or floating».

³³ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS. (2015). *Guía de la OMA sobre Valoración en Aduana y Precios de Transferencia*. Paquete de Ingresos, pp. 28-34.

a recoger y enumerar los diferentes factores de análisis, sin considerar su contenido ni alcance, dejando esa tarea a las Directrices de la OCDE³⁴.

En la línea de la OCDE, se pronunció el *Tribunal Supremo en su sentencia de 19 de octubre de 2016*³⁵, de manera que, a efectos de estudiar correctamente la comparabilidad entre operaciones, se ha de atender a:

- Equiparabilidad de producto o servicio (párrafos 1.07 a 1.09 Directrices OCDE);
- Análisis funcional (párrafos 1.51 a 1.106);
- Cláusulas contractuales (párrafos 1.42 a 1.50);
- Circunstancias económicas de la transacción (párrafos 1.110 a 1.113); y
- Estrategias del negocio (párrafos 1.114 a 1.118).

A) Características del producto o servicio

Dado que las características de un producto o servicio tienden a condicionar el valor que las entidades le otorgan, resulta de capital importancia llevar a cabo un prolijo análisis que evidencie cualquier diferencia significativa.

No obstante, no toda diferencia en las características del producto con el potencial comparable tiene el mismo impacto dentro del análisis de comparabilidad. Esto dependerá tanto del método de determinación del valor de mercado -cada uno centra su análisis en un aspecto concreto de la transacción³⁶-, como de la realidad económica a la que nos enfrentemos.

En consecuencia, de lo anterior no podemos deducir, no obstante, que ninguna diferencia pueda ser directamente ignorada según el método aplicado.

³⁴ Véase Directrices de la OCDE (2017), párrafos 1.51 y ss.

³⁵ Sentencia del Tribunal Supremo Sala 3ª, sec. 2ª, de 19 de octubre de 2016, nº 2256/2016, rec. 2558/2015 (ECLI: ES:TS:2016:4675).

³⁶ Así, las diferencias entre las características de los productos o servicios tendrán un mayor impacto material en la comparabilidad de las operaciones en caso de aplicar el método libre comparable, en la medida en que la comparación de precios entre productos o servicios de similares características copa el alcance del análisis. Sin embargo, el impacto de las diferencias será menor en caso de aplicar el método del coste incrementado, dado que el objeto de análisis es el margen incrementado sobre costes directos e indirectos del suministro del bien y servicio.

Características específicas de los servicios objeto de la operación vinculada: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

Los servicios prestados a las diferentes sociedades del Grupo tienen la finalidad de dar el apoyo necesario y la asistencia oportuna para el buen funcionamiento de sus actividades.

Estos servicios, con carácter general, pueden ser caracterizados como rutinarios, al referirse a aquéllos relacionados con las tecnologías de la información, de recursos humanos, de marketing, jurídicos, contables-financieros y fiscales así como estratégicos en el ámbito del desarrollo de negocio en conexión con las filiales del Grupo.

La política de precios de transferencia seguida consiste en remunerar a SEI a través de un margen de beneficio aplicado del 10% sobre los costes internos o un 5% sobre los costes internos y externos, en los servicios de IT.

Características específicas de los servicios objeto de la operación vinculada: Servicios financieros

Véase apartado *Identificación de la transacción*.

B) Análisis funcional

Esta sección describe las funciones, riesgos y activos, roles y responsabilidades asumidas por los obligados tributarios y las entidades con las que llevan a cabo operaciones vinculadas. Recibe el nombre de análisis FAR por sus siglas en inglés (*functions, assets and risks*).

Compartiendo el criterio de COSÍN³⁷, la importancia del análisis funcional radica en su gran peso a la hora de determinar el precio de mercado, por cuanto la rentabilidad esperada de una operación depende de la importancia de las funciones desempeñadas y de la naturaleza y grado de los riesgos asumidos, así como de la naturaleza y valor de los activos empleados. Generalmente, cuanto mayor sea el valor de las funciones desempeñadas, activos empleados y mayores riesgos se asuman por una de las empresas

³⁷ COSÍN OCHAÍTA, R. (2007). *Fiscalidad de... cit.*, pp.143 y ss.

involucradas en la operación, mayores serán los beneficios esperados de la operación o mejores condiciones se pactarán a favor de los intereses de dicha entidad.

Así, por lo que a los riesgos³⁸ se refiere, pueden ser de varios tipos: riesgo de mercado, por condiciones adversas en ventas; riesgo de crédito/liquidez, por probabilidad de impago o morosidad por parte del cliente; riesgo de tipo de cambio, cuando la operación se realiza en una moneda distinta con la que opera la compañía; o riesgo país, todo riesgo inherente a las características políticas, económicas, sociales o psicológicas de los países con los que se establecen relaciones.

Riesgo del tipo de cambio: precisión de los casos planteados

El Grupo formaliza todas sus operaciones de venta en Euros, mientras que los aprovisionamientos pueden ser tanto en Euros como en USD (importaciones de China, principalmente). Sin embargo, se puede decir que las entidades del Grupo no se encuentran expuestas a ningún riesgo de tipo de cambio relevante.

Riesgo país: precisión de los casos planteados

En este sentido, dada la presencia de compañías del Grupo exclusivamente en el seno de la Unión Europea, se puede entender que no existe una sustancial inestabilidad política y social, por lo que este riesgo en principio no es relevante.

En caso de **ausencia de contrato en la transacción**³⁹, se presumirán los activos, funciones y riesgos asumidos por las partes con base a la conducta de las mismas y a la costumbre dentro de los contratos negociados bajo condiciones de independencia en el mercado.

³⁸ Sobre el tema: ROMERO DE LA VEGA, A; RUBIO CUADRADO, F. (2009) *Desarrollo reglamentario de la Ley 36/2006 de medidas de prevención del fraude fiscal en materia de operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas*. Artículo publicado en el Actum fiscal nº23.

Véase Anexo II de este trabajo para mayor detalle sobre las funciones y activos del supuesto práctico.

³⁹ Véase BEPS ACTIONS 8 - 10: *Financial transactions* (2018) pp.8 y ss., Directrices de la OCDE (2017) párrafo 1.77 y ss. Manual de la ONU (2017) párrafos C.3.3.1.1. y ss.

Funciones, activos y riesgos: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

SEI, como prestador de los servicios objeto de análisis, ejerce las funciones típicamente asociadas a un prestador de servicios de estas características. Los principales activos involucrados en la transacción objeto de estudio se corresponden con los recursos humanos que forman parte de la plantilla de SEI y que prestan los servicios generales a las entidades del Grupo.

Los principales riesgos identificados en este ámbito son los propios riesgos inherentes a la prestación de estos servicios que se traducen fundamentalmente en el riesgo asociado a una prestación inadecuada del servicio.

Funciones, activos y riesgos: Servicios financieros

Desde la perspectiva de las funciones asumidas por las partes, la compañía con excedentes de tesorería (SEI) pone a disposición de SEE dichos importes, percibiendo una remuneración establecida de forma periódica.

No se identifican activos relevantes en las transacciones analizadas, más allá de los recursos líquidos transferidos.

Por otro lado, los principales riesgos que se derivan de las operaciones suscritas entre las entidades del Grupo son los siguientes:

- Riesgo de crédito / liquidez

Aunque no existen riesgos significativos relacionados con la transacción financiera descrita, cabe señalar que, con carácter general, el riesgo más relevante viene definido por el potencial impago (de la deuda y/o los intereses) que asume el prestamista respecto del prestatario.

- Riesgo de variación de tipos de interés

En la medida en que la remuneración está referenciada en base al índice Euribor, tanto el prestamista como el prestatario asumirían el riesgo de variación en dicha referencia, generando un mayor gasto o ingreso financiero en función de la evolución del Euribor a lo largo del año.

C) Términos contractuales

A través del análisis de los términos contractuales se podrá anticipar como han acordado las partes la distribución de los beneficios y riesgos de la operación.

No obstante, en caso de ausencia de contrato o de que las entidades no sigan los términos pactados, es decir, que la realidad «no sea plenamente coherente con los términos contractuales de relevancia económica, [...] serán las funciones que desempeñan, los activos que utilizan y los riesgos que asumen realmente, considerados en el contexto de las cláusulas contractuales, los que determinen en última instancia la verdadera naturaleza de la operación y definan de forma precisa la operación efectiva».⁴⁰

En consecuencia, como concluye COSÍN, en caso de duda en el análisis de la operación entre entidades vinculadas, han de prevalecer las conclusiones que arroje el análisis de las características con relevancia económica de la operación.⁴¹

Términos contractuales: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

En muy pocas ocasiones es posible acceder a la información contractual sobre los términos pactados en los que otras compañías prestan sus servicios, por lo que resulta muy difícil valorar este elemento de comparabilidad.

Términos contractuales: Servicios financieros

La estrategia de búsqueda de operaciones comparables ha tenido en cuenta los términos contractuales pactados entre el prestamista y los prestatarios, con el objetivo de asegurar la comparabilidad entre las transacciones seleccionadas y las operaciones bajo análisis.

⁴⁰ Directrices de la OCDE (2017), párrafo 1.46

⁴¹ En el mismo sentido, Manual de la ONU, párrafo B.2.3.2.43: «In other cases, where the contractual assumption of risk is not aligned with the exercise of control or the financial capacity to assume the risk, the analysis will require an additional step (Step 5). That is, where a party is contractually assigned a risk (or is made to actually bear the costs of the risk when it materializes) (STEP 4(i)) but does not control it, or does not have the relevant financial capacity (STEP 4(ii)), it cannot be regarded as truly assuming the risk. Instead, the party which does exercise control over the risk and has the relevant financial capacity should be allocated the risk (STEP 5). [...] This allocation of risk is what should be used to define the transaction and price it for transfer pricing purposes (STEP 6). The other parties performing control activities should be remunerated appropriately, taking into account the importance of the control activities performed».

D) Circunstancias económicas

Los precios en plena competencia varían en función de las fuerzas externas del mercado en el que operan las empresas. Por ello, para lograr la comparabilidad, se requiere que las circunstancias económicas relevantes de los mercados en que operan, tanto las compañías independientes, como las asociadas, sean equiparables en los términos ya explicados en puntos anteriores de este trabajo y a los cuales me remito. Así, entre otras, resulta esencial identificar el mercado o los mercados, considerando los bienes y servicios sustituibles disponibles.

Características de los mercados y otros factores económicos: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

En la medida en que SEI no presta estos servicios en competencia con otras entidades terceras, no resulta relevante el análisis de las características del mercado.

En lo que se refiere al análisis de las circunstancias económicas de la operación, las circunstancias económicamente relevantes son las circunstancias concretas generadas en el seno del grupo.

Así, debido a las características de la operación, este factor de comparabilidad no presenta relevancia específica.

Características de los mercados y otros factores económicos: Servicios financieros

En principio no se ha identificado ninguna circunstancia económica relevante que tenga que ser tenida en cuenta a la hora de llevar a cabo el análisis económico que analice esta transacción, más allá de la definición de un ámbito geográfico específico, en el que se localizan las entidades del Grupo.

E) Estrategias comerciales

También resulta necesario fijar nuestra atención en las estrategias empresariales seguidas por las empresas a la hora de determinar esta comparabilidad, ya que las mismas toman en consideración numerosos factores de una empresa, como la innovación, el grado de diversificación, la aversión o propensión al riesgo de una compañía o las condiciones del mercado en que opera, entre otras. Factores que pueden influir de manera decisiva en la fijación de precios.

Estrategia empresarial: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

La estrategia del Grupo es la internacionalización, por tanto, SEI apoya de forma continuada a las filiales del Grupo en sus operaciones diarias, así como en la negociación centralizada con determinados proveedores.

Estrategia empresarial: Servicios financieros

No existen otras circunstancias relevantes a tener en cuenta, que puedan ser señaladas para el presente análisis de las transacciones financieras, debido a que circunstancias tales como cambios políticos y leyes se consideran incluidas en el ámbito geográfico.

Paso 4 Revisión de comparables ⁴²

En esta fase del análisis, el contribuyente o la propia Administración deberá determinar cuáles son los requisitos que debería de cumplir una operación para considerarla comparable. Para ello, se volverá a hacer uso del análisis de comparabilidad ya explicado, de forma que posteriormente podamos comparar los resultados arrojados tanto por las operaciones independientes, como por las operaciones vinculadas objeto de estudio.

Al realizar el estudio de comparables, se han de tener en cuenta dos posibles fuentes de información:

- (i) **Información interna:** operaciones realizadas por el propio contribuyente con terceras entidades (comparables internos).
- (ii) **Información externa:** operaciones realizadas entre entidades independientes, ninguna de las cuales sea parte en la operación analizada (comparables externos).

A este respecto, y en la medida en que puede ser suficiente con el uso de un solo comparable, las Directrices de la OCDE en su párrafo 3.27, recomiendan el uso de comparables internos dado que (1) requerirán menores ajustes de comparabilidad en la medida en que las operaciones ya se realizan bajo «idénticas» prácticas y criterios; y (2) el acceso y la cuantía de información respecto a las mismas es mayor de lo que resultaría de atender a fuentes ajenas a la empresa.

⁴² Aglutina pasos 4 y 6.

No obstante, continúan y advierten que los comparables internos no siempre son más fiables que los comparables externos y que por ello, deben de someterse igualmente a los mismos análisis de comparabilidad y ajustes a los que se someten los comparables externos. Así, como apunta BERCHE⁴³, los comparables internos serán rechazados si:

1. El comparable interno no supera el análisis de comparabilidad.
2. No es posible efectuar los ajustes pertinentes que de manera fiable acerquen las condiciones de una y otra operación. Por ejemplo, por la existencia de descuentos o volúmenes de pedido muy diferentes.

Sin perjuicio de lo anterior, el contribuyente puede necesitar hacer uso de otras fuentes de información externa. Las fuentes⁴⁴ más utilizadas en la práctica son tanto las fuentes de información pública⁴⁵, como la información confidencial o de carácter privado (tanto propia como de terceros), elaborada por organizaciones empresariales, competidores, etc.

Al respecto, la *Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central (en adelante, TEAC) de 5 de septiembre de 2013*⁴⁶ señala que **la información a disposición exclusiva de la Administración («comparables secretos»)** no es aceptable a efectos del cálculo del valor de mercado. Argumenta que su uso merma el derecho de defensa del contribuyente en la medida en que se le impide la identificación de las empresas utilizadas en el muestreo para la determinación del valor de mercado. Es decir, que la imposibilidad de que el contribuyente pueda valorar la idoneidad de las operaciones comparables utilizadas a efectos de la fijación del valor de mercado, y por tanto, de impedirle oponerse adecuadamente a la valoración efectuada por la Administración, provoca en definitiva, una indefensión en el contribuyente determinante de la anulabilidad del acto.

No obstante, el contenido marcadamente abierto del artículo 18.10 LIS⁴⁷ parece permitir a la Administración el uso de esta información a pesar de las recomendaciones expresas

⁴³ BERCHE MORENO, E.-Catedrático de Derecho Financiero y Tributario, Facultad de Derecho de ESADE. *La valoración de las operaciones vinculadas. El análisis de comparabilidad*. pp.713-719. 11/12/2018, de V|Lex Sitio web: <http://vlex.com/vid/operaciones-vinculadas-comparabilidad-481285322>

⁴⁴ Sobre el tema, véase Guía de la OMA; BERCHE MORENO (V|Lex); Directrices de la OCDE (2017) o PALACÍN OSTILLOS (2013), entre otros.

⁴⁵ Ejemplos: *Amadeus*, *Sabi*, *OneSource* o *Thomson Reuters Eikon*, entre otras. A la hora de seleccionar alguna de estas bases de datos, es recomendable atender a los siguientes aspectos: (1) número de compañías en la base de datos; (2) el alcance geográfico; (3) las fuentes de la base de datos y la periodicidad de actualización (4) coste de búsqueda y (5) grado de detalle.

⁴⁶ Res. TEAC 3780/2011 de 5 septiembre 2013 (Fundamento Jurídico 4), EDD 2013/220973; en el mismo sentido: Res. TEAC de 14 de marzo de 2008.

⁴⁷ Artículo 18.10 de la LIS «La Administración tributaria podrá comprobar las operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas y efectuará, en su caso, las correcciones que procedan en los términos que

de la OCDE⁴⁸, **vulnerando así, el derecho de defensa del contribuyente en el procedimiento administrativo.**

Tal y como avanzábamos en apartados anteriores, la búsqueda de comparables forma parte del análisis de comparabilidad, de forma que haciendo uso de las fuentes de información disponibles, el contribuyente o la Administración deberá identificar los comparables potenciales revisando que cumplan con los factores de comparabilidad económicamente relevantes explicados en el **Paso 3**.

Estrategia de búsqueda: Servicios financieros

Transacciones comparables internas

El MPLC en su acepción interna requiere un alto nivel de comparabilidad de las transacciones analizadas y en este sentido, no se han identificado operaciones llevadas a cabo con terceros independientes que puedan ser consideradas equiparables a las operaciones vinculadas sujetas al presente análisis, en términos de funciones, riesgos o circunstancias económicas. De este modo, se ha concluido que no se dispone de comparables internos suficientemente fiables.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que los mercados financieros se encuentran notablemente desarrollados y que existe información públicamente disponible en los mismos, se considera adecuado el uso de comparables externos a fin de aplicar el MPLC para analizar las operaciones objeto de estudio.

Transacciones comparables externas

Los siguientes apartados recogen el análisis efectuado con el objetivo de obtener un rango de tipos de interés de mercado, resultantes de operaciones financieras efectuadas entre partes independientes y comparables a las operaciones de financiación a corto plazo objeto de análisis.

se hubieran acordado entre partes independientes de acuerdo con el principio de libre competencia, respecto de las operaciones sujetas a este Impuesto, al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, con la documentación aportada por el contribuyente y los datos e información de que disponga. La Administración tributaria quedará vinculada por dicha corrección en relación con el resto de personas o entidades vinculadas».

⁴⁸ Véase Directrices de la OCDE (2017), párrafo 3.36

El proceso de búsqueda recomendado consta tres fases: (i) fase automática (aplicación de filtros automáticos en la base de datos); (ii) fase manual (depuración manual de la muestra de compañías a través de la información provista por la base de datos) y (iii) validación de las compañías potencialmente comparables mediante una búsqueda adicional en Internet.

(ii) Búsqueda automática

A continuación se describen los criterios de búsqueda que han sido utilizados:

Localización geográfica: que la entidad prestataria estuviese localizada en Europa.

Criterio temporal: por su importancia en la negociación del tipo de interés. Las operaciones financieras bajo análisis han sido suscritas en el ejercicio 2017/2018.

Base de referencia: solamente se han seleccionado aquellos préstamos con referencia al Libor o Euribor a fin de asegurar la comparabilidad entre los contratos potencialmente comparables.

Naturaleza: dado que la operación analizada tiene por finalidad mejorar la situación de la tesorería a corto plazo, la estrategia de búsqueda se centra en operaciones financieras que tuvieran dicha naturaleza.

(ii) Depuración manual

Así, la estrategia de búsqueda descrita identificó una muestra inicial de operaciones potencialmente comparables. La información de estas operaciones es almacenada, pero no es tratada en detalle hasta haber pasado el filtro de la depuración manual, con atención a los siguientes criterios: disponibilidad de información, divisa (euro) y duración (contratos cuya duración sea inferior a 12 meses).

La aplicación de estos criterios reducirá considerablemente la muestra inicial de operación.

Paso 5 Selección y aplicación del método de valoración

La normativa fiscal define valor de mercado como «aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre

competencia». A estos efectos, la LIS establece los métodos que los contribuyentes pueden aplicar para determinar el valor normal de mercado. No obstante, ni la normativa tributaria, ni las Directrices de la OCDE consideran que sea una lista cerrada ni que exista ningún tipo de prelación entre ellos.

Así, recordamos que los diferentes métodos previstos en el artículo 18.4 de la LIS, son los siguientes:

1. Método del precio libre comparable (en adelante, MPLC),
2. Método del coste incrementado (en adelante, MCI),
3. Método del precio de reventa (en adelante, MPR),
4. Método de la distribución del resultado (en adelante, MDR),
5. Método del margen neto operacional (en adelante, MMNO).

El análisis de comparabilidad y la descripción de las transacciones serán la base para determinar qué método de valoración se adecúa más a las condiciones y circunstancias que rodean a la transacción vinculada objeto de análisis.

Por todo, y a los efectos que interesan en este trabajo, se van a analizar únicamente los dos primeros métodos de valoración, sin perjuicio de que, para una mayor comprensión, sea posible acudir a las Directrices de la OCDE para el estudio del resto de métodos⁴⁹.

1. Método del precio libre comparable

Conforme a la definición contenida en el artículo 18.4.a) LIS, el valor de mercado de un bien o servicio es el precio de mercado que se factura en operaciones similares (naturaleza del producto o servicio, volumen, zona geográfica, periodo de tiempo, etc.) entre entidades no vinculadas, efectuando si fuera el caso, los ajustes pertinentes para considerar las particularidades de la operación.

En este sentido, la *Sentencia de la Audiencia Nacional de 4 de febrero de 2010*, por la cual no se consideran conforme a derecho las valoraciones efectuadas en aplicación del MPLC en caso de «no haber atemperado los datos de los comparables utilizados a las circunstancias y características de la entidad»⁵⁰.

⁴⁹ Véase, Directrices de la OCDE (2017), párrafos 2.45 y ss. (MCI); párrafos 2.64 y ss. (MMNO); párrafos 2.114 y ss. (MDR).

⁵⁰ Sentencia de la Audiencia Nacional de 4 de febrero de 2010, sec.2ª, rec. 172/2007 (ECLI: ES:AN:2010:511). En el mismo sentido resuelve la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 3ª, sec.2ª, de 9 de febrero de 2012, rec. 2210/2010 (ECLI: ES:TS:2012:825).

De lo anterior se evidencia la necesidad de que exista un alto grado de comparabilidad entre las operaciones, dado que cualquier diferencia en las características del bien o servicio (sin olvidarnos de las funciones, riesgos o términos contractuales de la operación) podrían afectar al precio del mismo.

Por lo que se refiere a su aplicación, y sirviendo como precedente para el resto de métodos de valoración, las Directrices de la OCDE, en su párrafo 2.3, evidencian expresamente su preferencia por el MPLC. En consecuencia, cuando «pueda aplicarse el método del precio libre comparable y otro método de forma igualmente fiable, debe optarse por el primero».⁵¹

Selección del método de precios de transferencia: Servicios financieros

Dada la naturaleza de las transacciones objeto de análisis, se puede considerar que el MPLC es el más apropiado. No obstante, a fin de lograr la comparabilidad requerida para aplicar este método, es necesario tener en cuenta los factores más significativos en la equiparabilidad de las operaciones financieras y sus tipos de interés tales como la naturaleza de la operación, su duración, el mercado geográfico donde se localiza la entidad prestataria, etc.

La aplicación del MPLC requiere de una serie de pasos que se explican a continuación, (i) búsqueda de comparables internos, (ii) búsqueda de comparables externos, y (iii) selección de un rango de valores.

- (i) **Comparables internos:** véase ejemplo Paso 4
- (ii) **Comparables externos:** véase ejemplo Paso 4
- (iii) **Selección de un rango de valores:**

Tras esta última depuración se identificaron 7 operaciones potencialmente comparables.

A continuación se presentan los resultados correspondientes a los préstamos comparables obtenidos:

⁵¹ Directrices de la OCDE. Párrafo 2.3 «Esto es así porque cualquier diferencia entre el precio de una operación vinculada y el de una operación comparable no vinculada puede imputarse directamente a las relaciones comerciales o financieras aceptadas o impuestas entre las empresas, pudiendo determinar las condiciones de plena competencia sustituyendo directamente el precio de la operación vinculada por el de la no vinculada». / Guía de la OMA.

Entidad prestataria	Fecha de concesión	Diferencial (pbs)
Prestataria 1	22/12/17	350
Prestataria 2	30/11/17	40
Prestataria 3	04/09/17	550
Prestataria 4	24/06/18	235
Prestataria 5	22/04/18	450
Prestataria 6	11/05/18	350
Prestataria 7	02/12/17	50

Tabla 2. Operaciones equiparables identificadas. Fuente: elaboración propia

Con el fin de incrementar la fiabilidad de este análisis y eliminar valores extremos, se ha utilizado el rango intercuartílico [142,5-400].

Resultados	Diferencial (pbs)
Máximo	550
Cuartil superior	400
Mediana	350
Cuartil inferior	142,5
Mínimo	40

Tabla 3: Rango de resultados. Fuente: elaboración propia

Los datos obtenidos de la tabla arrojan un rango intercuartílico de [142,5-400], esto es, entre 1,42% y 4%, valores entre los que se habrán de situar los potenciales comparables para que se entienda que cumplen con el principio de libre competencia.

2. Método del Coste Incrementado

Con base en este método, el precio de mercado se obtiene incrementando el precio de adquisición o coste de producción -costes directos e indirectos efectivamente incurridos- de la empresa vinculada transmitente, en el margen bruto que habitualmente se obtiene en operaciones equiparables entre entidades independientes⁵².

Considerando, a estos efectos, el Margen Bruto sobre los costes directos e indirectos, sin considerar los gastos de explotación, es decir, aquellos gastos de la empresa en su conjunto, como gastos de eléctricos, de seguridad o de administración⁵³.

⁵² Artículo 18.4.b) de la LIS / Directrices OCDE, párrafo 2.45 «Este método probablemente alcanza su máxima utilidad cuando se aplica a la venta de productos semiacabados entre partes asociadas, cuando las partes asociadas han concluido acuerdos de explotación común o de compraventa a largo plazo, o cuando la operación vinculada consiste en la prestación de servicios».

⁵³ BERCHE MORENO, E. *Los métodos de valoración...* cit., pp.721-727

La ventaja inherente a este método es, que de analizar solo una parte de la operación, hay una menor probabilidad de encontrarnos con factores de la operación vinculada que afecten materialmente al valor de mercado, permitiendo centrar las labores de investigación en otros factores que, si bien no puedan tener gran impacto en la materialidad del precio, sí que lo tengan en la determinación del margen bruto.

En línea con lo anterior, las implicaciones prácticas del método se evidencian en el caso de servicios corporativos de apoyo a la gestión.

Selección del método de precios de transferencia: Servicios corporativos de apoyo a la gestión

La posibilidad de aplicar el MPLC se descarta debido a que no se prestan servicios similares a empresas no vinculadas, es decir, que la vinculación tiende a ser la razón de la prestación de estos servicios, y los servicios prestados por otros agentes independientes a las filiales no son equiparables a los prestados por SEI.

En este sentido, se ha seleccionado el MCI para el análisis de la adecuación a mercado de la política aplicada en relación con la operación de prestación de servicios corporativos.

La aplicación del MCI respecto de la prestación de servicios de apoyo a la gestión por SEI a las filiales requiere de una serie de pasos que se explican a continuación, que pueden englobarse en (i) elección de la parte analizada, (ii) determinación de la base de costes, (iii) aplicación de un margen de beneficio, y (iv) definición de criterios para la imputación de los costes incurridos en la prestación del servicio.

(i) **Elección de la parte analizada:** véase Paso 5.A).

(ii) **Determinación de la base de costes:** la metodología propuesta para el Grupo Ejemplo para la determinación de la base de costes conlleva los siguientes pasos:

Paso 1: identificación departamentos involucrados en la prestación de servicios en favor de las filiales

En este paso se realiza una revisión de las funciones y tareas llevadas a cabo por cada uno de los departamentos que además permita la caracterización de la tipología de servicios.

Paso 2: categorización por centros de coste

Una vez identificadas las tareas / servicios prestados, se lleva a cabo una categorización de las mismas en centros de costes.

Paso 3: evaluación de la «repercutibilidad» de los costes

De acuerdo con el artículo 15.a) LIS y el principio de onerosidad inserto en el mismo texto, ciertos conceptos son considerados como no deducibles en el caso de ser objeto de refacturación a las filiales, por asociarse a actividades de custodia y gestión de la participación en filiales.

No obstante, no forman parte de la base de costes de los servicios prestados por SEI, por lo que son primero identificados y segundo eliminados de la base de costes.

Paso 4: clasificación de costes a los efectos de determinar si deben incorporar margen

Posteriormente, los costes asignados se han de clasificar como sigue, a los efectos de determinar si deben incorporar margen de beneficio:

- Costes internos (directos e indirectos): especialmente los costes de personal o de amortización de equipos; así como aquéllos o que no resultan imputables a una actividad concreta, tales como material de oficina, tributos o servicios de seguridad.
- Costes externos: costes relativos a servicios profesionales que se encuentran relacionados con las actividades que se llevan a cabo para las entidades del Grupo (asesoramiento, consultoría, estudios de mercado, etc.). Son excluidos del cálculo.

(iv) **Criterios de imputación:** de los anteriores costes, sólo son imputables aquellos costes relacionados con actividades objeto de estudio. En línea con la *Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de A Coruña, de 15 de julio de 2009*, Fundamento Jurídico 3, a fin de determinar el tratamiento a aplicar, deben diferenciarse los siguientes conceptos:

- Actividades / servicios que pueden atribuirse directamente a cada entidad receptora del servicio específicamente; y
- Actividades / servicios que no pueden atribuirse directamente a cada entidad receptora del servicio, y que habrán de imputarse indirectamente.

En el segundo caso, en la medida en que dichos costes no pueden ser directamente imputados a una compañía en particular, deben de ser asignados en atención a criterios de imputación estadísticos o porcentuales.

(v) **Selección del margen de beneficio**

El Grupo incorpora un margen o del 5% o del 10% sobre los costes incurridos, en función de la tipología de servicios de que se trate en cada caso, de conformidad con los pasos anteriormente descritos.

Con el objetivo de simplificar la carga probatoria exigida al obligado tributario asociada a los servicios corporativos, cuya práctica resulta muy común en el mundo empresarial y, sobre todo, en los grupos de sociedades, la Comisión Europea emitió en enero de 2011 un informe titulado «**Directrices sobre los servicios intra-grupo de bajo valor añadido**» en el que se recogían las conclusiones de los trabajos llevados a cabo por el Foro Conjunto de Precios de Transferencia de la Unión Europea (en adelante, FCPT) entre abril 2009 y julio 2010.

Los servicios cubiertos por el informe son considerados como potencialmente de bajo valor añadido, es decir, son de carácter administrativo, rutinario, auxiliar y accesorios a la actividad principal, fácilmente disponibles en el mercado, en los que se asumen escasos riesgos, y que no generan un alto valor añadido ni a quien los presta ni a quien los recibe. Ello sin perjuicio de que generen valor comercial al receptor y puedan generar un alto volumen de negocios.

En relación con la retribución propuesta, el informe del FCPT señala lo siguiente: «en los casos en que resulte oportuna su aplicación, el margen será normalmente modesto: la experiencia indica que por lo general se situará entre un 3 % y un 10 %, siendo el más común un margen de alrededor de un 5 %».

A) *Selección de la parte objeto de análisis* ⁵⁴

Como ya se ha avanzado, en función del método unilateral escogido (a saber, el método del precio de reventa, el método del coste incrementado y el método del margen neto de

⁵⁴ En la línea temporal de nuestro análisis, aunque la selección de la parte analizada habrá de efectuarse una vez se conozca el método de valoración más apropiado, formaría parte del Paso 2.- Identificación de las operaciones vinculadas objeto de revisión.

la transacción)⁵⁵, centraremos nuestra atención en un indicador financiero concreto que analizará algún aspecto particular de la transacción, siendo en consecuencia, la parte objeto de análisis, la parte examinada (*tested party*).

A la hora de seleccionar la parte objeto de análisis, la OMA recomienda lo siguiente: «La elección de la parte examinada debe ser coherente con el análisis funcional de la transacción. Como regla general, la parte examinada es aquella a la que puede aplicarse el método de determinación de precios de transferencia con más fiabilidad, y para la que existen comparables más sólidos, es decir, normalmente será aquella cuyo análisis funcional resulte menos complejo»⁵⁶.

En consecuencia, en atención a los diferentes métodos existentes, la *tested party* será:

1. Aplicando el método de precio de reventa, por cuanto el indicador financiero es el precio de venta a terceros, la parte vendedora del producto o servicio a entidades no vinculadas (adquiriente).
2. Aplicando el método del coste incrementado: siendo el indicador financiero el coste de adquisición o de producción, será la parte adquiriente o fabricante (transmitente).
3. Aplicando el método de margen neto operacional: se sigue el mismo razonamiento que en los métodos anteriores, pero con referencia a márgenes netos.

Elección de la parte analizada: Servicios corporativos y de apoyo a la gestión.

Dada la naturaleza de los servicios (*management fees*) y al método utilizado (MCI), se considera apropiado seleccionar al prestador de los servicios como la parte analizada. La elección de las sociedades receptoras de los servicios como parte analizada permitiría observar únicamente el efecto indirecto del precio de transferencia sobre su beneficio. Asimismo, dificultaría el análisis de la transacción, al tener que ser replicado para cada una de las entidades del Grupo que reciben servicios de apoyo a la gestión.

⁵⁵ Fondo Monetario Internacional (FMI) Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) Organización de las Naciones Unidas (ONU) Grupo Banco Mundial (GBM). (2017). *Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia*. Plataforma de Colaboración en materia Tributaria.

⁵⁶ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS. (2015). *Guía de la OMA ... cit.*, p.45

VI. CONCLUSIONES

Tras el análisis del principio de libre competencia efectuado, podemos llegar a la conclusión de que:

1. El principio de libre competencia, aunque adoptado por la gran mayoría de los países, va ganando detractores que se congregan en torno a un *lobby* cuyo objetivo es incorporar una base imponible consolidada única, que representa lo contrario al principio de libre competencia, esto es, la aplicación automática de normas que no toma en consideración la realidad económica a la que pretende representar. No obstante, esta iniciativa, aunque inicialmente olvidada, parece ganar fuerza entre las principales potencias europeas; de suerte que Estados como Francia o Alemania, ya han emitido un comunicado apoyando su implantación con enmiendas.
2. A este respecto, es indudable que la BICCIS resulta razonable desde la perspectiva del ahorro de litigiosidad con la Administración tributaria y de una efectiva solución al problema de doble imposición. Sin embargo, de ser este el verdadero problema, los esfuerzos invertidos en elaborar planes alternativos, que de por sí, evidencian sus propias debilidades, se deberían dedicar a incentivar mecanismos de resolución de conflictos rápidos y efectivos para los casos en que una de las autoridades fiscales no esté de acuerdo con lo declarado en su país. O alternativamente, invertirse en lograr una armonización fiscal en materia del Impuesto sobre Sociedades, fijando un tipo impositivo único que elimine todo incentivo de elusión fiscal.
3. En definitiva, el principio de libre competencia sigue siendo el único mecanismo que realmente sirve, tanto a contribuyentes como Administraciones, para solventar los problemas en la práctica; evidenciando flaquezas, que en realidad se derivan del mal uso que hacemos de este mecanismo.

Dicho lo anterior, el análisis de los precios de transferencia efectuado sobre operaciones de *Servicios de apoyo a la gestión y Servicios financieros intragrupo* podría haberse abordado desde la perspectiva de los cinco métodos previstos en la LIS, no obstante, los métodos que se han considerado más adecuados han sido el MCI y el MPLC, respectivamente, en atención a (i) el grado de comparabilidad con sus potenciales

comparables y (ii) las características y naturaleza de las operaciones. Observando los resultados del análisis práctico del principio de libre competencia, podemos atender a las siguientes conclusiones:

1. Respecto a los servicios de apoyo a la gestión (*management fees*), queda claro que existe un consenso en materia de lo que debe ser una remuneración adecuada para servicios como los prestados por la estructura corporativa del Grupo a sus entidades. En este sentido, y habida cuenta de que los márgenes sobre costes operativos del 5% y del 10% aplicados en estas operaciones se encuentran en línea con el rango de valores definidos por el FCPT como de mercado, se considera justificado el carácter de libre competencia de la retribución que media en estas operaciones.

En consecuencia, no habrá de realizarse ningún ajuste extracontable, ni positivo ni negativo, en la declaración del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio fiscal 2017 (modelo 200).

2. Respecto a los servicios financieros intragrupo, como se puede observar en la Tabla nº3⁵⁷, el rango intercuartílico de las siete observaciones identificadas como comparables oscila entre 142,5 puntos básicos (1,42 %) y 400 puntos básicos (4%) con una mediana de 350 puntos básicos (3,5%). Por consiguiente, de considerar un tipo de interés aplicado de 200 puntos básicos, el mismo se sitúa dentro del rango intercuartílico derivado de la muestra de transacciones comparables identificadas y, por lo tanto, es consistente con el principio de libre competencia. En consecuencia, tampoco resultaría necesario efectuar ningún ajuste extracontable, ni positivo ni negativo, en atención a este concepto.

Por último, precisar que sin ser objeto de este trabajo, las justificaciones y aclaraciones efectuadas en torno a los casos de estudio, servirían para cumplir con los requisitos de documentación del artículo 16 RIS (*local file*), siendo en consecuencia, susceptibles de incorporarse al preceptivo informe que tanto SEI como SEE deberían elaborar para la Administración.

⁵⁷ Véase p.36

VII. BIBLIOGRAFÍA

- *Trabajos doctrinales*

AGENCIA ESTATAL TRIBUTARIA. (2018). Modelo 232: Instrucciones de cumplimentación. 28/11/2018, de agencia estatal tributaria Sitio web:

https://www.agenciatributaria.es/static_files/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Modelos_y_formularios/Declaraciones/Modelos_200_al_299/232/Instrucciones_Modelo_232.pdf

BERCHÉ MORENO, E. - Catedrático de Derecho Financiero y Tributario, Facultad de Derecho de ESADE. *La valoración de las operaciones vinculadas. El análisis de comparabilidad* pp.713-719. 11/12/2018, de V|Lex.

BERCHÉ MORENO, E. - Catedrático de Derecho Financiero y Tributario, Facultad de Derecho de ESADE. *Los métodos de valoración.* pp. 721-727. 11/12/2018, de V|Lex.

CALVO VÉRGEZ, J. (2010). *La práctica del ajuste secundario en el marco de las operaciones vinculadas.* Actum Fiscal- El Derecho, nº44.

COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la comisión al parlamento europeo, al consejo y al comité económico y social europeo. *Comunicación relativa el trabajo del Foro Conjunto de la Unión Europea sobre Precios de Transferencia entre abril de 2009 y junio de 2010 y propuestas conexas: I. Directrices sobre los servicios intragrupo de bajo valor añadido y II. Enfoques potenciales de los casos triangulares exteriores a la UE.* 25 de enero de 2011.Bruselas. COM(2011) 16 final.

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. *Base imponible común del impuesto sobre sociedades: Propuesta de Directiva del Consejo relativa a una base imponible común del impuesto sobre sociedades (BICIS) y Debate de orientación.* Expediente interinstitucional: 2016/0337 (CNS) Bruselas, 12 de mayo de 2017.

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. *Un sistema de imposición de las sociedades justo y eficaz en la Unión Europea: cinco ámbitos de actuación fundamentales.* 17 de junio de 2015. Bruselas, COM(2015) 302 final.

COOPER, J; FOX, R; LOEPRICK, J; MOHINDRA, K. (2016). *Transfer Pricing and Developing Economies.* Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development.

COSÍN OCHAÍTA, R. (2007). *Fiscalidad de los precios de transferencia*. Valencia: CISS, Wolters Kluwer.

DELGADO PEREA, A. (2016). *Precios de transferencia: análisis de la validez empírica de los métodos propuestos por la OCDE para la evaluación del principio de plena competencia*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

DRAŽEN RAKIĆ. (Octubre de 2018). *Fichas temáticas sobre la Unión Europea: Libre circulación de capitales*. 11/12/2018, del Parlamento Europeo. Sitio web: <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/39/libre-circulacion-de-capitales>.

ESCURA SERÉS, F; MORAL ESTEBAN, A; ESCURA SANCHO, A; CESTER VILLA, L. (2016). *Precios de transferencia*. Barcelona: Escura Abogados, S.L.P.

Fondo Monetario Internacional (FMI) Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) Organización de las Naciones Unidas (ONU) Grupo Banco Mundial (GBM). (2017). *Guía práctica para afrontar las dificultades asociadas con la falta de comparables en los análisis de precios de transferencia*. Plataforma de Colaboración en materia Tributaria.

FORTUNY ZAFORTEZA, M; PLAZA ALONSO, A. (2009). *Nueva regulación del procedimiento de comprobación del valor normal de mercado en las operaciones vinculadas*. Actum Fiscal-El Derecho, nº 23, 2-7.

GARCÍA MUÑOZ, J.C. (2018). *Valoración de operaciones vinculadas: comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 31 de mayo de 2016*. La Ley Digital, La Ley 4687/2017, 1-11. 30/11/2018, De La Ley Base de datos.

GURRÍA, A. Organización para la cooperación y el desarrollo económicos. (junio 2011). *Legislación en materia de precios de transferencia – propuesta de enfoque*. Centro de Política y Administración Fiscales.

ICRICT (2018). *Una hoja de ruta para mejorar las reglas de tributación de las multinacionales. Un futuro más justo para la tributación mundial*. De ICRICT. Sitio web: <https://static1.squarespace.com/static/5a0c602bf43b5594845abb81/t/5a7900599140b7833060e4b8/1517879398764/ICRICT+Unitary+Taxation+SPANISH+Feb2018.pdf>

JOVANOVIĆ, J. *Precios de transferencia en materia aduanera e impositiva. el uso de las directrices de la OCDE en el contexto del artículo 1.2(A) del acuerdo de valoración de mercaderías de la OMC*. <http://www.iaea.org.ar/global/img/2010/09/Jovanovich.pdf>.

Artículo previamente publicado en el Periódico Económico Tributario (PET). La Ley (2005 – 332-4).

MARCO SANJUÁN, J.A; LAFUENTE MOLINERO, F; ROSÓN SILVÁN, P; BADÁS CEREZO, J. (2010). *Prácticas de valoración y documentación de operaciones vinculadas*. Valladolid: Lex Nova, S.A.U.

NACIONES UNIDAS (ONU). (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. Nueva York: Department of Economic & Social Affairs.

OCDE (2018), *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017*, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, <https://doi.org/10.1787/9788480083980-es>.

OCDE. (2010). *Modelo de Convenio Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio*, OECD Publishing, Paris/Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, <https://http://www.gerens.cl/gerens/ModeloConvenioTributario.pdf>.

OCDE. (2013). *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*. Paris: OECD Publishing.

OECD. (2013). *Actions 8-10 Transfer Pricing, Aligning transfer pricing outcomes with value creation*. En: *Action Plans against Base Erosion and Profit Shifting* (pp.23-25). OECD Publishing.

OECD. (2011). *New sources of growth: intangible assets*. OECD Publishing, Septiembre, 1-4. 20/11/2018, De OECD Publishing Base de datos.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS. (2015). *Guía de la OMA sobre Valoración en Aduana y Precios de Transferencia*. Paquete de Ingresos.

PALACÍN SOTILLOS, R. *Operaciones vinculadas en Impuesto sobre sociedades. Régimen general*. Tomo II, Ernst & Young Abogados, Aranzadi. 1ªed., Madrid, 2013, pp. 1-230.

PALACÍN, R; CALDERÓN J.M. (2017). *Las nuevas Directrices OCDE de Precios de Transferencia de 2017 adaptadas a BEPS: Principales implicaciones domésticas e internacionales*. Alerta Informativa, Septiembre, 1-7. 13/12/2018, De E&Y Abogados Base de datos.

PASCUAL GONZÁLEZ, M. (2009). *El régimen jurídico de las operaciones vinculadas en el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades*. Actum Fiscal-El Derecho, nº25, 1-13.

Recomendación de la Comisión, de 6 de diciembre del 2012, sobre la planificación fiscal agresiva, (2012) 8806 final.

ROMERO DE LA VEGA, A; RUBIO CUADRADO, F. (2009). *Desarrollo reglamentario de la ley 36/2006 de medidas de prevención del fraude fiscal en materia de operaciones realizadas entre personas o entidades vinculadas*. Actum Fiscal-El Derecho, nº 23, 8-19.

TRAPÉ VILADOMAT, M. (2010) *Servicios de apoyo a la gestión: ¿el fin de una controversia?* Partida Doble. núm. 223, pp. 38-47.

- **Legislación**

Ley 27/2014 de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Publicado en: «BOE» núm. 288, de 28/11/2014.

Orden HFP/441/2018, de 26 de abril, por la que se aprueban los modelos de declaración del Impuesto sobre Sociedades. Publicado en: «BOE» núm. 106, de 2 de mayo de 2018, páginas 47094 a 47274 (181 págs.).

Real Decreto 634/2015, de 10 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Publicado en: «BOE» núm. 165, de 11/07/2015

Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio. Publicado en: «BOE» núm. 289, de 16/10/1885.

Versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. *Official Journal C326*, 26/10/2012 P. 0001 – 0390.

- **Jurisprudencia**

Sentencia de la Audiencia Nacional, sec. 2ª, de 4 de febrero de 2010, rec. 172/2007 (ECLI: ES:AN:2010:511).

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (Coruña (A)) Sala de lo Contencioso, sec. 4ª, de 15 de febrero de 2009, rec. 16332/2009 (ECLI: ES:TSJGAL:2009:6889).

Sentencia del Tribunal Supremo Sala 3ª, sec. 2ª, de 10 de enero de 2007, rec. 375/2001(ECLI: ES:TS:2007:184).

Sentencia del Tribunal Supremo Sala 3ª, sec. 2ª, de 19 de octubre de 2016, nº 2256/2016, rec. 2558/2015 (ECLI: ES:TS:2016:4675).

Sentencia del Tribunal Supremo Sala 3ª, sec. 2ª, de 9 de diciembre de 2011, rec. 3586/2009 (ECLI: ES:TS:2011:8721).

Sentencia del Tribunal Supremo Sala 3ª, sec. 2ª, de 9 de febrero de 2012, rec. 2210/2010 (ECLI: ES:TS:2012:825).

Tribunal Económico-Administrativo Central, RG 3780/2011 de 5 septiembre 2013.

- **Referencias web**

CUATRECASAS GONÇALVEZ PEREIRA. (2014). *Criterios Comunes Del Foro Conjunto De Precios De Transferencia De La Unión Europea Para La Aceptación De Los Ajustes Compensatorios*. Legal flash | financiero y tributario, Febrero, 1-5. 25/12/2018, De www.cuatrecasas.com Base de datos.

Agencia Tributaria. (2018). *Convenios de doble imposición firmados por España*. 13/01/2019, Sitio web:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Normativa/Fiscalidad_Internacional/Convenios_de_doble_imposicion_firmados_por_Espana/Convenios_de_doble_imposicion_firmados_por_Espana.shtml

EL MOSTRADOR MERCADOS. (2018). *ICRICT propone un nuevo sistema tributario para acabar con los paraísos fiscales, que incorpora reparto mundial junto a una baja tasa de impuestos corporativos*. ICRICT News, <https://www.icrict.com/icrict-in-thenews/2018/2/8/icrit-propone-un-nuevo-sistema-tributario-para-acabar-con-los-parasos-fiscales-que-incorpora-reparto-mundial-junto-a-una-baja-tasa-de-impuestos-corporativos>.

GOVINDA RAO, M. (2015). *Need to go beyond BEPS*. Financial Express. Sitio web: <https://www.icrict.com/icrict-in-thenews/2017/12/17/need-to-go-beyond-beps>.

MORO, B. (2018). *Hay que cambiar las reglas de tributación de las multinacionales*. Las Voces del Mundo. Sitio web: <https://www.icrict.com/icrict-in-thenews/2018/2/10/hay-que-cambiar-las-reglas-de-tributacin-de-las-multinacionales>.

SALDÍVAR, B. (2018). *Análisis “un futuro más justo para la tributación mundial”*. El Economista. Sitio web:

<https://www.eleconomista.com.mx/economia/Plan-BEPS-no-es-suficiente-para-combatir-evasion-fiscal-de-multinacionales-20180206-0123.html>.

VIDAL-FOLCH, XAVIER. (2014). *Piketty: Un impuesto global al capital no debe esperar a un gobierno mundial*. 19/01/2019, de El País. Sitio web: https://elpais.com/economia/2014/10/15/actualidad/1413401969_753425.html

- **Entrevistas**

Entrevista a VALERI VILADRICH SANTALLUSIA. Ex-socio de *Price Waterhouse Cooper* y docente en ESADE y el Instituto de Empresa (IE).

Entrevista a JOAO CUNHA GUIMARAES. Senior Manager de Precios de Transferencia de la oficina de Madrid de E&Y y responsable de Precios de Transferencia de la oficina de Oporto.